

Messtraining – Erfolg mit geschultem Standpersonal

MESSETRAINING STANDPERSONAL

Alles aus einer Hand mit dem Messtraining

Von der Begrüßung neuer Kunden bis zur Terminvereinbarung nach der Messe. Erlernen und üben Sie und Ihr Standpersonal im **Messtraining** das Geheimnis der gelungenen Begrüßung und eines zum Erfolg führenden Gesprächsaufbaus. Mit unserem Workshop gehören negative Kundenansprachen im Zeichen von „*Wie kann ich Ihnen helfen?*“ oder „*Können wir Ihnen etwas zeigen?*“ der Vergangenheit an.



Wir bereiten Sie auf einen kompetenten Auftritt auf der Messe vor und geben Ihnen die richtigen Tools, wie z.B. die Erstellung des Messereports sowie das „*Follow before*“ und „*Follow-up*“, an die Hand.

Mit unserem **Messtraining** erlernen Sie rhetorische Feinheiten für die effiziente Neukundengewinnung im Rahmen der Messeveranstaltung.

- Termine, Informationen und Anmeldung
- Messtraining für Standpersonal als Präsenztraining oder Onlinetraining
- Besucheransprache und Kundenbetreuung auf der Messe
 - Erkennen der Ziele und die Umsetzung
 - Das Interesse wecken und aufrecht halten
 - Bestandskunden empfangen und die Kundenbindung stärken
 - Von der Begrüßung zur Visitenkarte
- Messtraining Standpersonal
 - Leistungsfähigkeit und Signalwirkung
- „Erfolgreich auf der Messe“ – DAS Messtraining für Standpersonal
- Messtraining Standpersonal PDF

Termine, Informationen und Anmeldung

[Präsenz Messtraining Standpersonal](#)

[Online Messtraining Standpersonal](#)

Messtraining für Standpersonal als Präsenztraining oder Onlinetraining

Unser erprobtes Konzept bieten wir Ihnen sowohl deutschlandweit im **Messtraining als Präsenzseminar** oder alternativ im **Messtraining als Onlineseminar** jeweils als Tageskurs an. Erlernen Sie wichtige kommunikative Kniffe um in Zukunft jede Gesprächssituation positiv und professionell zu meistern!

Unser **Präsenztraining** umfasst einen Tag von 9:00 Uhr bis 16:00 Uhr. Das **Onlinetraining** ist modular aufgebaut mit drei Modulen zu jeweils zwei Stunden. Diese finden an einem Tag von 8:30 Uhr bis 16:00 Uhr statt.

Wir kommen auch gerne zu Ihnen für ein ein- oder zweitägiges **Inhouse-Seminar** in Ihren eigenen Räumlichkeiten oder bei Ihnen auswärts. **Kontaktieren Sie uns** bei Interesse und wir stimmen weitere Details mit Ihnen ab.

Besucheransprache und Kundenbetreuung auf der Messe

Erkennen der Ziele und die Umsetzung

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Messebotschaft definieren, Ihre Messeziele ableiten und optimiert den Entscheidungsträger finden, um den „Zeitklau“ zu vermeiden. Das **Messtraining** weist Ihnen den Weg zu einer strukturierten Argumentation um den Messebesucher zu öffnen. Mittels der richtigen Bedarfsermittlung erkennen Sie sehr schnell die Wünsche des Neu- und auch Bestandskunden.

Das Interesse wecken und aufrecht halten

Um Ihre Standbesucher langfristig auf Sie aufmerksam zu machen, ist es unabdingbar, die verschiedenen Interessen Ihrer Zielgruppe anzusprechen. Erfahren Sie im **Messtraining**, wie Sie zeiteffizient und erfolgreich die Themenschwerpunkte sondieren. Bringen Sie Ihre Messebotschaft im Einklang mit den Wünschen des Besuchers und vertiefen Sie die Bindung zu Ihrem Gegenüber. Wir weisen Sie in Techniken ein um das Gespräch interessant zu führen und den Standbesucher zu einem Neukunden zu machen.

Bestandskunden empfangen und die Kundenbindung stärken

Nebst der Akquisition neuer Kunden ist die Stärkung der Kundenbindung der Bestandskunden ein existenzieller Bestandteil des Messegeschehens. Das **Messtraining** bereitet Sie professionell auf den Empfang, den Umgang und die Vertiefung der Verhandlung mit Bestandskunden vor und erklärt Ihnen den Ablauf eines erfolgsorientierten Kundengesprächs.

Von der Begrüßung zur Visitenkarte

Wir lassen Sie im Praxistraining erleben, wie Sie in typischen Gesprächssituationen auf der Messe professionell auftreten und reagieren können. Realitätsnah und im praktischen Beispiel erlebbar, führen wir Sie von der Begrüßung, dem Erhalt der Visitenkarte bis zum Gesprächsabschluss. Mit unserem **Messtraining** wird aus einem „Danke, wir sehen uns nur um“ der souveräne Weg zur Visitenkarte und zum Besuchstermin eines Neukunden nach der Messe.

Messtraining Standpersonal

Ihr Messestand lebt von Ihrem Standpersonal. Messebesucher kommen mit diesem als Erstes in Kontakt. Ihr kompetentes Standpersonal empfängt, begrüßt und informiert Interessenten und somit

mögliche Neukunden. Souverän agierende und versierte Mitarbeiter entscheiden über das Ergebnis und den Erfolg Ihres Messeauftritts.

Das **Messtraining** hilft Ihnen, adäquat vorbereitet zu sein und kompetent aufzutreten.

Leistungsfähigkeit und Signalwirkung

Eine Messe bedeutet für Sie und Ihr Team höchste Leistungsanforderung.

Das **Messtraining** erläutert, welche Anforderungen an die Mitarbeiter Ihres Messestandes gesetzt werden. Wir zeigen Ihnen an praxisnahen Beispielen, welche körpersprachlichen Signale Ihr Messteam aussendet. Sie lernen, diese zu analysieren und zu optimieren für einen selbstbewussten Messeauftritt.

Machen Sie sich und Ihr Standteam körperlich und argumentativ fit für den Messestress. Wir erklären Ihnen die Details und wie Sie diese umsetzen, analysieren, perfektionieren.

„Erfolgreich auf der Messe“ – DAS Messtraining für Standpersonal

Unter der Prämisse „Erfolgreich auf der Messe“ bieten wir Ihnen den Workshop **Messtraining** an. Alle Mitarbeiter des Vertriebs im Innen- und Außendienst, Techniker und Ingenieure, welche den Messeauftritt des Unternehmens repräsentieren, werden davon profitieren.

Das **Messtraining** beinhaltet eine eintägige von 9.00 bis 16.00 Uhr umfassende Präsenzveranstaltung.

Alle vermittelten Inhalte können wir Ihnen gerne auch als in Modulen strukturiertes, verfügbares Online-Training offerieren.

Im Preis ist ein ausführliches Handout enthalten.